《　基本情報　》

・　収入、費用、利益のトレンド
・　財務諸表の体系分析
・　特別的利益の有無
・　特別的費用の有無
・　資本的支出の有無
・　権限の所在の確認
・　幹部及び従業員の忠誠度
・　譲渡目的の明確化
・　譲渡に対する反対勢力の存在の有無
・　不正な経営慣習の存在の有無

《　資本構成／オーナーシップの形態　》

・　法的構成形態
・　株式発行総数、自己株式総数、株式発行承認総数、実際の発行の有無
・　株式移動の推移
・　配当実績
・　株主総会、取締役会議事録の有無と内容確認
・　役員選出基準

《　マネジメント　》

・　役員及び幹部役職員の年齢、勤続年数、担当業務、経歴、給賞与額
・　役員及び幹部役職員の権限の内容と外部との折衝スタイル
・　過去退職者の退職理由
・　外部顧問の存在と支払い費用
・　事業外の活動の有無（政治、奉仕等々）
・　利益相反取引の存在の有無（役職員との資産売買や関係会社取引など）
・　従業員内部のスキャンダルの存在

《　製品とサービス　》

・　製品リスト
・　製品ごとの売上リスト
・　製品保証のあり方、ＰＬ法との関係
・　製品製造にかかわる許認可の有無

《　研究開発　》

・　研究開発の程度とその成果
・　知的所有権の有無
・　他社の知的所有権の利用の有無
・　知的所有権に関する訴訟の有無

《　不動産／工場・設備　》

・　保有不動産及びリース資産リスト
　＝住所、概要、施設利用内容、面積、購入日、支払価格、時価
　＝リース期間、リース金額、利用状況、更新の見込み
　＝火災、安全性、障害者対応等、法令に準拠しているか
　＝抵当権設定の有無
　＝環境問題への対応
　＝サブリースの存在
　＝固定資産税支払いの有無
　＝過剰な維持費の有無、近々の修繕の有無
　＝不動産の売却可能性
・　新設備及び資産導入計画の存在の有無
・　遊休設備の存在の有無
・　ステークホルダーからの賃貸借の有無
・　境界線の確認
・　立地条件が与えるメリットの有無
・　現状設備の妥当性、拡大及び更新の必要性の有無

《　市場、競合他社、顧客状況　》

・　業界内における顧客の位置づけ及び属性
・　マーケットシェアの推移
・　市場の成長性と将来の市場規模
・　人口動態が及ぼす事業への影響
・　競合他社の存在と他社の事業上の動き及び展開
・　競合他社と買収対象企業の位置づけ
・　新規参入企業の存在の有無
・　顧客との取引契約の内容
・　過去 3 年間の新規顧客の概要と取引に至った経緯
・　過去 3 年間で取引がなくなった顧客のなくなった経緯
・　顧客の買収対象企業の評価

《　マーケティング　》

・　営業方法の確認
・　確認事項
　　＝主要製品単価
　　＝デリバリー方法
　　＝品質
　　＝アフターサービス
　　＝取扱説明書
　　＝技術水準
　　＝販売代理店の存在
　　＝主要外注先と外注単価
　　＝顧客との人的関係の有無
・　営業研修等の存在
・　担当営業マン退職時の引継ぎ方法等
・　リベートの存在
・　フランチャイズ契約の存在
・　製品中古市場の存在

《　プライシング　》

・　価格決定の方法
・　原価上昇時の価格転嫁について

《　広告宣伝活動　》

・　広告戦略について
・　広告の不当表示の有無
・　商標、トレードマーク、ロゴの有無
・　メディアへの露出について

《　製造部門　》

・　各製造施設と倉庫のそれぞれの立地・主要活動・製造製品群の明確化
・　製造設備と生産能力の明確化、特注か汎用かの別
・　部門別財務諸表の有無と分析
・　設備のコンディションと製造工程の分析
・　過去３年間の機械設備への総支出額
・　使用契約及びリース契約の製造設備の把握
・　品質管理機能の明確化

・　配送、輸送コストについて
・　受注残の把握と生産数量の決定方法について
・　メンテナンス費用について
・　生産にかかる水道光熱費について
・　設備レイアウトと業務工程の把握と分析
・　下請契約の実績と今後の可能性の分析

《　購買戦略　》
・　変動費比率の把握と分析
・　購買部門の権限及び業務上の役割
・　販売者との間で取り交わされている基本契約書の確認
・　独占販売者の有無
・